

# BUSINESS PLAN

## Présentation du projet



**KEDIS Busiss Sarl**

334, avenue Dimba Boma  
Commune de Bandalungwa  
Kinshasa

République Démocratique du Congo

Id Nat : 01-83-N81806T

RCCM : CD/KIN/RCCM/14-B-2359

Banque: Rawbank 01033142301-55

Tel (RD Congo) (00243) 840 750 750

(00243) 903 955 638


Tel (Belgique) (0032) 477 946 908

Email: [contact@kedisonline.com](mailto:contact@kedisonline.com)

**[www.kedisonline.com](http://www.kedisonline.com)**

SWIFT: RAWBCDKI

PRESENTATION DU PROJET D'ENTREPRISE

Nom du projet	KEDIS Online! (www.kedisonline.com)	
Enseigne commerciale		
Type de projet	Plateforme de gestion d'entreprise et de comptabilité en ligne	
Activité	Gestion des clients et fournisseurs, gestion de trésorerie, caisse enregistreuse, gestion des tâches, communication (chat en ligne), gestion des stocks, comptabilité	
	Conseil en ligne en management, comptabilité et fiscalité pour les PME	
Forme juridique	Société à responsabilité limitée SARL	
Capital souscrit	2.000 \$	
Valeur estimée de l'entreprise	100.000 \$	
Nature de l'investissement	Financement du fonds de roulement: frais de lancement de l'application, frais de publicité et marketing	

Investissement total	Fonds de commerce	60.000 \$
	Frais d'établissement	500 \$
	Matériel informatique	8.000 \$
	Mobilier	2.000 \$
	Frais d'aménagement	5.500 \$
	Fonds de roulement	24.000 \$
	<b>Total</b>	<b>100.000 \$</b>
Apport personnel	76.000 \$	
Le besoin de financement	24.000 \$	

## CREATEURS / ASSOCIES

1/

Nom et prénom	Diambwana Mambote Dim
Date et lieu de naissance	12/11/1978 Kisangani RDC
Adresse personnelle	12, avenue Hesbaye c°/ Ngaliema Ma Campagne, Kinshasa, RD Congo
Téléphone / Email	ddiambwana@gmail.com
Situation actuelle	Cofondateur / CEO - KEDIS Business Sarl
Situation familiale	Fiancé
Expérience professionnelle	Plus de 10 ans d'experience en comptabilité, conseil en gestion des entreprises et conseil en fiscalité 2008-2009: Account payable - Johnson & Johnson Consumer 2009-2010: Comptable - Belgofisc 2010-2015: Expert-comptable indépendant- DDM Accounting Depuis 2014 Cofondateur et CEO - KEDIS Business
Formation	2010-2012: Expert-comptable stagiaire IEC (Belgique) 2009-2010: Licence spéciale en Fiscalité (Fucam-Belgique) 2005-2008: Comptabilité (Haute Ecole Lucia De Brouckère-Belgique) 1999-2004: Gestion de l'entreprise (FU Mercure-Belgique)
Diplômes obtenus	2012: Titre d'Expert Comptable/Conseil Fiscal 2010: Licence spéciale en Fiscalité 2008: Licence en Comptabilité option Fiscalité 2004: Maîtrise en Gestion de l'entreprise
% de parts dans la société	55%

2/

Nom et prénom	Mambweni Kiba
Date et lieu de naissance	17/07/1972 Kinshasa RDC
Adresse personnelle	26 Dennenlaan 1600 Sint Pieters-Leeuw, Belgique
Téléphone / Email	kibasolutions@hotmail.com
Situation actuelle	Consultant IT Freelance (Indépendant)
Situation familiale	Marié avec communauté des biens
Expérience professionnelle	Plus de 18 ans d'experience en informatique, gestion de projet ainsi qu'en optimisation des processus operationels 1999-2007: Expert Software - S-Clinica 2007-2012: Senior Consultant (IT, operation) - Altran 2013-Now: Senior Consultant (IT, operation) - Freelance 2014-2016: Cofondateur et IT Manager- KEDIS Business
Formation	2004-2005: Mini MBA (Solvay Business School) 1994-1999: Polytechnique (ULB - Bruxelles)
Diplômes obtenus	2005 : Executive Master in General Management (Solvay) 1999 : Ingénieur Civil Spécialisation Technologie de l'information
% de parts dans la société	20% (à céder)

ASSOCIES

1/

Nom et prénom	Andelo Mata Horly
Date et lieu de naissance	22/09/1993 Kinshasa RDC
Adresse personnelle	Résidence universitaire Emir Ahbdel Kadder, Oran, Algérie
Téléphone / Email	andelomatahorly@gmail.com
Situation actuelle	Développeur et concepteur interface kedisonline
Situation familiale	Célibataire
Expérience professionnelle	2016-2018: Développeur Web - KEDIS Business
Formation	Depuis 2018: Master en cours en Système d'information et Technologie Web (Université d'Oran1/Algérie) 2016-2018: Mathématique et Informatique Spécialité: Systèmes informatiques (Université d'Oran1/Algérie)
Diplômes obtenus	2017-2018: Licence en Mathématique et Informatique 2009-2010: Diplôme d'Etat en Scientifique option Math-Physique
% de parts dans la société	22%

2/

Nom et prénom	Diambuana Zola
Date et lieu de naissance	18/03/1975 Kinshasa RDC
Adresse personnelle	341, avenue Haut-Congo Kishasa/Ngaliema, RD Congo
Téléphone / Email	zoladiambuana@hotmail.com
Situation actuelle	Manager Direction des analyses économiques-Banque Centrale du Congo
Situation familiale	Marié
Expérience professionnelle	Plus de 18 ans d'experience dans le secteur bancaire 2000-2003: Administrateur délégué - First Banking Coorporation RDC 2003-2006: Responsable du Bureau Balance des paiements - Banque Centrale du Congo 2006-2009: Responsable Dettes extérieures - Banque Centrale du Congo 2009-2012: Conseiller Principal Suivi et exécution du programme Macroéconomique - Primature 2012-2018: Professionnel Senior Direction des analyses économiques - BCC
Formation	1999-2000: Economie appliquée (Fondation Universitaire Mercure - Belgique) 1996-1999: Gestion Commerciale et Financière (FU Mercure - Belgique) 1994-1995: Spéciales Mathématiques (Athénée Royale de Mons-Belgique)
Diplômes obtenus	2000 : Maîtrise en Economie appliquée 1999 : Diplôme d'études supérieures en Gestion Commerciale et Financière 1995 : Diplôme des spéciales mathématiques
% de parts dans la société	3%

**I. PARTIE COMMERCIALE**



## PRODUITS/SERVICES

### Descriptif des produits/services commercialisés

KEDIS Online est un outil simple à utiliser et qui s'adapte aux besoins essentiels de gestion pour les petites et moyennes entreprises. L'objectif est de permettre à l'entrepreneur d'avoir le contrôle et une vue globale de ses activités partout où il se trouve et quelles que soient les périphériques utilisées (ordinateur, tablette, smartphone...). Aussi il peut donner accès à ses collaborateurs ou comptable à utiliser l'ensemble ou une partie de l'application en fonction des tâches leur assignées.

L'accent est mis sur la facilité de son utilisation avec une convivialité similaires aux réseaux sociaux. Cela afin que ses utilisateurs qui ne bénéficient pas nécessairement des notions de comptabilité et de gestion l'exploitent sans forcément être des experts. Ils n'auront qu'à remplir des champs d'information simples et les rapports comptables et de gestion seront générés directement.

Concrètement l'application, actuellement en ligne qui sera suivie de sa version mobile, facilite à ses utilisateurs, prestataires de service ou commerçants:

- **la gestion des clients, fournisseurs et autres tiers:** L'utilisateur de KEDIS Online a la possibilité d'enregistrer directement les informations sur ses clients, ses fournisseurs ainsi que ses créanciers et débiteurs divers. Il dispose ainsi d'une base de données claires de ses différents contacts avec en vue les soldes ouverts et les détails des transactions effectuées. Grâce aux fiches signalétiques, l'utilisateur peut interagir aisément avec chaque contact et même envoyer des emailings des offres, factures et autres documents via la messagerie intégrée dans l'application ou par mail, Whatsapp, sms...

- **la gestion des articles en stock et des services à vendre:** Le commerçant qui utilise KEDIS Online a la possibilité d'enregistrer l'ensemble de ses articles par catégorie et sous catégorie. Ce qui lui permet d'évaluer son stock, de commander en cas de rupture et de gérer ses ventes via la caisse enregistreuse intégrée dans l'application. Idem pour le prestataire des services tels que cabinet d'avocats ou comptable, il dispose d'une grille tarifaire pour émettre ses factures. Tout comme pour les articles, les différents services sont regroupés par catégorie avec la possibilité d'appliquer la TVA.

- **la gestion de la trésorerie:** L'utilisateur dans KEDIS Online peut configurer plusieurs modes de paiement (caisse espèces, banque, carte de crédit, paiement mobile...). Il a de ce fait une vue globale des sorties d'argent (achats marchandises, dépenses courantes, remboursement des dettes...) ainsi que des entrées d'argent (factures ventes émises, recettes de caisse, encaissement des créances...). Une passerelle sera établie pour permettre à d'autres applications de paiement sécurisé (carte de crédit, banque, paiement mobile...) d'être exécutées dans KEDIS Online.

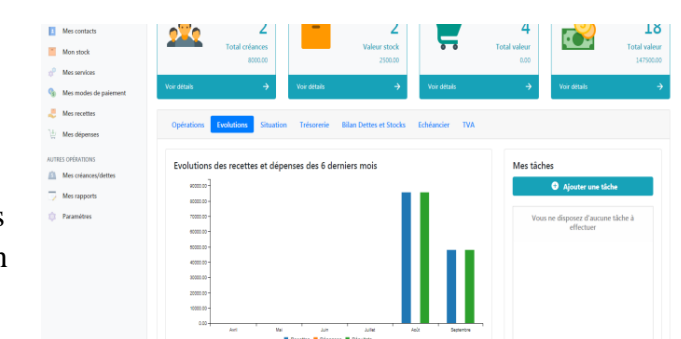
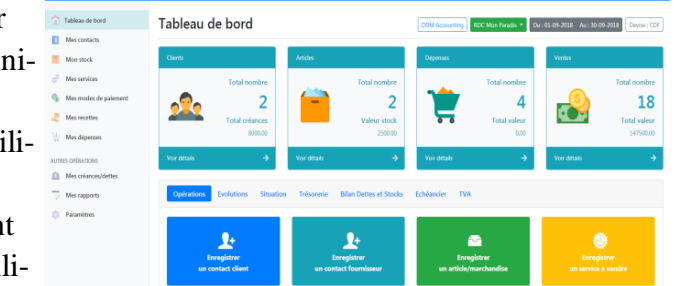
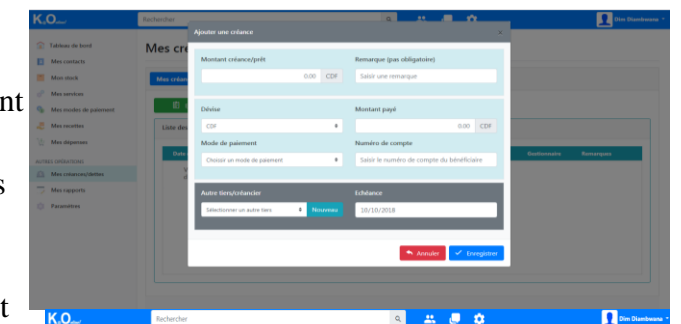
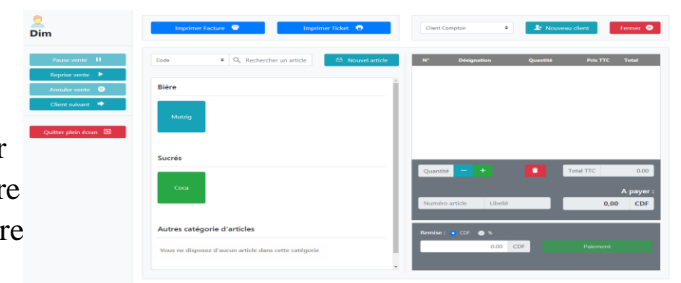
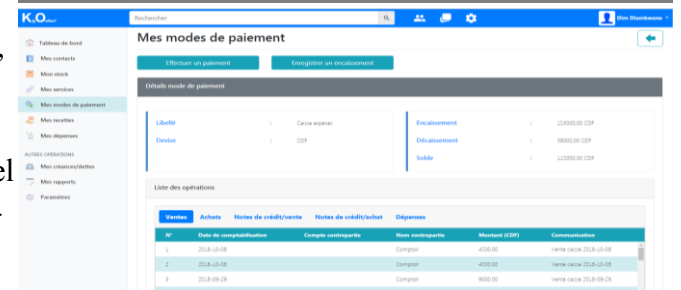
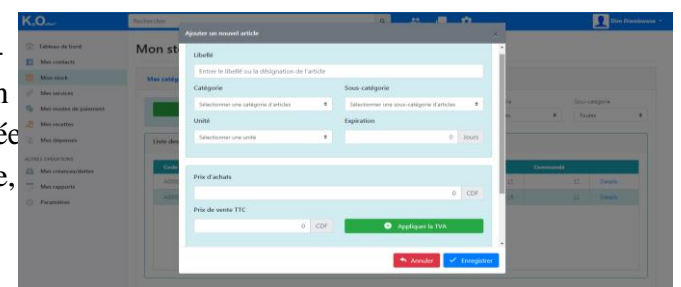
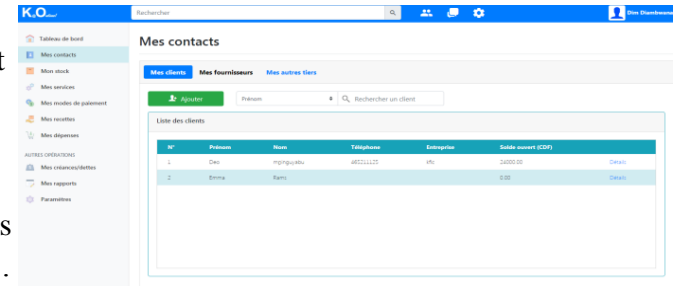
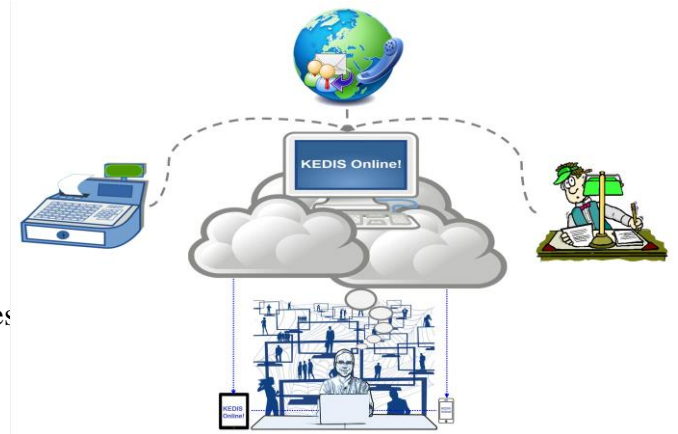
- **la facturation, la caisse enregistreuse, la gestion des achats, dépenses, commandes, offre de service et devis:** KEDIS Online permet à ses utilisateurs de créer leurs factures, les envoyer au client via mail ou autre messagerie et s'assurer de leur suivi jusqu'à l'encaissement. Une caisse enregistreuse utilisable sur toutes les périphériques est mise à disposition du commerçant. L'utilisateur peut enregistrer les achats des marchandises ainsi que les dépenses courantes d'exploitation. Il peut aussi émettre des bons de commandes, des offres de services ou devis, les envoyer directement au destinataire et en assurer le suivi.

- **la gestion des emprunts et prêts non commerciaux:** KEDIS Online offre la possibilité d'enregistrer les créances et dettes non commerciales (avances sur salaire, emprunts bancaires, prêts à tempérament, prélèvement des dirigeants...). Les échéances et les montants décaissés ou encaissés sont listés en fonction du créancier ou débiteur. Cela permet de faire un suivi des différents remboursements en fonction du tableau d'amortissement.

- **la gestion de plusieurs utilisateurs, plusieurs entreprises et sous-entreprises, multi devises:** L'entrepreneur qui souscrit à son compte personnel à l'utilisation de KEDIS Online a la possibilité de créer un dossier pour chaque entreprise qu'il possède. Et pour chaque entreprise, il peut créer des sous-entreprises, unités de production ou d'exploitation, succursales ou points de vente. Ainsi dans l'application, il peut switcher d'une unité d'exploitation à une autre. En outre, il peut donner accès à d'autres utilisateurs, via leur compte personnel, à l'ensemble ou en partie de ses dossiers tout en gardant un contrôle sur eux. Enfin, il peut restreindre l'utilisation des menus des opérations spécifiquement réservées aux tâches assignées à chacun des utilisateurs secondaires. Dans chaque dossier, l'utilisateur peut configurer plusieurs devises outre la monnaie de référence.

- **la gestion des tâches à faire, des rapports de gestion sur mesure et paramétrables:** L'utilisateur de KEDIS Online a la possibilité d'enregistrer ses tâches à faire sous forme d'agenda. Il peut ainsi suivre l'exécution ainsi que l'évolution en fonction de ses objectifs à atteindre. L'entrepreneur a aussi à sa portée dans le tableau de bord une vue des créances de ses clients, de la valeur du stock, de ses ventes ainsi que ses dépenses. Il peut en outre imprimer ses rapports comptables et de gestion dans un modèle standard ou personnalisé en fonction de ses préférences.

- **la communication interne:** Nous développons actuellement un module qui permette à l'utilisateur de chatter avec ses collaborateurs. Ils peuvent ainsi s'échanger des fichiers et s'assigner des tâches à réaliser. Concrètement, une application de messagerie sera intégrée dans KEDIS Online. Cette application permettra d'ouvrir une boîte de dialogue dans laquelle l'utilisateur peut voir ses collaborateurs qui sont aussi connectés dans KEDIS Online. Ainsi, ils peuvent communiquer instantanément les uns et les autres par message et même par vidéoconférence.



## PRODUITS/SERVICES

### Descriptif des produits/services commercialisés

KEDIS Online! est un logiciel en tant que service (SAAS, Software as a service) contrairement aux applications desktop. Il associe l'efficacité à la simplicité dans la gestion. Malgré l'inconvénient d'avoir nécessairement internet pour y accéder, toute la gestion se fait en ligne. Nous avons la possibilité de contrôler les connexions quel que soit l'espace géographique et d'offrir une aide en ligne via des applications de live chat telles que Intercom. La différence fondamentale avec une application desktop est le fait que l'utilisateur ne supporte pas le coût d'installation de l'application, de licence ou des matériels. Ici, il ne paie qu'un montant en fonction de l'utilisation sur le cloud. Un autre avantage est le service connexe avec d'autres applications SAAS. Nous pouvons collaborer avec les banques ou les e-commerces pour réconcilier les paiements des clients et fournisseurs. La collaboration est aussi possible avec des sociétés de télécommunication pour les clients qui utilisent les paiements mobiles. Ils auront ainsi le suivi de leurs situations financières. Enfin, comme tout site internet nous étudions l'opportunité de générer des revenus grâce à une publicité discrète.

Cependant, notre entreprise a développé trois applications desktop de gestion et de comptabilité. Pour y accéder, elles doivent être téléchargées et installées uniquement sur ordinateur. Malgré l'avantage du fait que l'utilisateur n'a pas besoin d'internet pour l'utiliser, sa vente nécessite une sous-traitance sur place, dans le pays où est situé l'utilisateur. Il faut pour cela du personnel qualifié, surtout pour la mise en réseau et aussi une formation à l'utilisation des logiciels. Ce qui nécessite des coûts exorbitants. Nos logiciels ont été téléchargés en ligne plus de 15.000 fois et sont utilisés par plus d'une centaine de clients repertoriés dans 10 pays d'Afrique.

Voici quelques spécificités de nos logiciels on-premise (sur site) ou desktop:

- **KEDIS Vente:** Logiciel "tout-en-un" de gestion. Spécialement conçu pour les commerces de détails, cet outil intègre une caisse enregistreuse qui prend en charge les balances et les lecteurs des codes-barres. L'utilisateur peut gérer les stocks et les approvisionnements, plusieurs devises et taux de change, les dépenses courantes liées à l'exploitation et les dettes, les promotions de ventes, plusieurs utilisateurs ou groupe d'utilisateurs avec restriction des menus. Il peut aussi générer des factures de vente, enregistrer les achats de marchandises, établir des bons de commandes et devis. Les rapports de gestion générés sont paramétrables en fonction de ses préférences.
- **KEDIS Resto:** Logiciel "tout-en-un" spécialement conçu pour les restaurants. Il intègre une caisse enregistreuse qui gère les tables, les serveurs, les ventes sur place, à emporter ou à livrer à domicile. L'utilisateur gère aussi ses stocks et ses approvisionnements, plusieurs devises et taux de change, ses dépenses courantes liées à son exploitation et les dettes, les promotions de ventes, plusieurs utilisateurs ou groupe d'utilisateur avec restriction des menus. Il peut aussi enregistrer ses achats de marchandises, établir des bons de commandes. Les rapports de gestion générés sont aussi paramétrables en fonction des préférences de l'utilisateur.
- **KEDIS Compta:** Logiciel de comptabilité pure. Il permet d'enregistrer les différentes écritures comptables dans les journaux appropriés (vente, achat, opérations diverses, financier). Le plan comptable intégré est celui du système comptable OHADA, utilisé dans 17 pays d'Afrique. En 2015, l'application a été testé par le Conseil Permanent de Comptabilité au Congo (CPCC) et a été attesté conforme au système comptable OHADA. Il produit l'ensemble des états financiers ainsi que les annexes obligatoires. En plus, il permet de générer la déclaration TVA d'après le modèle en vigueur en République Démocratique du Congo.



Outre la plateforme en ligne KEDIS Online et les logiciels KEDIS, à télécharger en ligne, nous souhaitons offrir gratuitement un service de proximité à nos clients:

- **Assistance en ligne:** KEDIS Online est un site internet qui propose une connexion à une application en ligne SAAS. De ce fait, nous voulons répondre aux besoins spécifiques des clients dans le sphère de nos compétences. Cela va de l'accompagnement à l'utilisation de la plateforme en ligne au conseil en gestion de l'entreprise, en comptabilité et en fiscalité spécialement la TVA. Concrètement, une équipe est en permanence connectée en ligne sur le site internet. Grâce à une application de messagerie instantannée, il a la possibilité de chatter en ligne avec les clients et ainsi répondre directement à leurs préoccupations.





## LE MARCHE

### Descriptif du marché

Le marché des applications SAAS est un marché international. Etant donné que le logiciel est en ligne, sur un cloud, les utilisateurs peuvent se connecter depuis n'importe quel appareil dans n'importe quelle zone géographique. Des milliers d'utilisateurs peuvent l'utiliser simultanément en fonction de la langue ou de l'endroit choisi.

Bien que les entreprises manifestaient une certaine réticence à utiliser des solutions en ligne en privilégiant des logiciels desktop, en 10 ans, le marché du SAAS a énormément évolué. Selon Synergy Research Group, ce marché a généré 20 milliards de dollars au deuxième trimestre 2018. Soit une progression de 37% par rapport à l'année passée.

Pour Synergy Research Group, la croissance du SAAS restera soutenue encore de nombreuses années.

Dans ce marché mondial, 10 leaders des logiciels "traditionnels" (dont Microsoft, Salesforce, Adobe, Oracle, SAP...) se partagent 26% de part de marché et connaissent une croissance comprise entre 32 et 45%. A lui seul, Microsoft détient 17% des parts du marché avec une croissance de 45% au premier trimestre 2018. Les SAAS couvrent divers secteurs de services aux entreprises. On peut ainsi segmenter le marché en fonction des catégories des technologies des SAAS: les emails, la gestion des ventes, la gestion de relation clients, la gestion de finances, la gestion des ressources humaines, la facturation, la collaboration, le marketing, le partage des fichiers, les réseaux sociaux...

En France, l'ensemble des applications SAAS connaît une croissance moyenne de 16% par an. Elles devraient peser plus de 3,5 milliards d'euros en 2021 contre 1,9 milliards en 2017 selon le cabinet IDC. Dans ce marché, ce sont les applications marketing qui constituent le segment le plus rémunérateur avec plus de 250 millions d'euros en 2017, suivies des applications financières avec 184 millions d'euros et celles de gestion du capital humain avec 130 millions d'euros.

En Afrique, malgré la faible pénétration d'Internet dans certaines régions, plusieurs pays ont adopté la digitalisation. Elle est plus poussée dans les pays anglophones que les pays francophones. Cependant, nous remarquons que certains pays francophones tels que la Côte d'Ivoire ou le Sénégal connaissent une forte attraction des applications SAAS. Selon certaines estimations, la transformation numérique dans certains marchés émergents du Moyen-Orient et de l'Afrique, grâce à la technologie du cloud, SAAS et IoT, pourrait atteindre 38 milliards de dollars d'ici 2021.

Aujourd'hui, grâce à la technologie numérique, plusieurs startups ont la possibilité de s'expandre et créer des emplois. Pour cela, il suffit de fournir une meilleure qualité de services à des prix compétitifs et surtout répondre au besoin et à la satisfaction des utilisateurs.

Pour notre part, nous visons essentiellement deux marchés. Premièrement le marché africain. Nous avons subdivisé en 2 segments. Le premier est celui de la zone OHADA. 17 pays de langue française ont signé un traité pour l'harmonisation du climat des affaires. Ils ont opté pour une comptabilité unique et système commercial basé sur le droit OHADA. Nous avons lors du lancement de nos logiciels on-premise constitué un réseau de revendeurs dans plus de 5 pays de la région. Les pays qui ont le plus téléchargé nos applications sont la Côte d'Ivoire, la Guinée Conakry, le Sénégal, le Congo Brazza ainsi que la RD Congo. Notre marketing sera le plus poussé dans ces pays.

Le deuxième segment est celui des pays anglophones: le Nigéria, l'Afrique du Sud, le Kenya. Ces pays enregistrent une forte croissance dans les applications SAAS.

Deuxièmement, nous visons le marché européen particulièrement la France et la Belgique francophone. La forte connaissance de ces pays, pour y avoir vécu et travaillé, nous a permis de concevoir une application qui réponde au standard international. Les statistiques démontrent que près de 3000 entreprises y sont créées par jour. Nous estimons donc que notre application pourra accompagner les créateurs d'entreprises dans à pérenniser leurs affaires.

### Analyse de la concurrence

Les différents concurrents que nous évoquerons ci-dessous sont ceux qui offrent un service similaire au nôtre. Hormis les leaders de notre segment tels que SAP, Cegid ou Sage, nous essaierons d'évoquer les points forts ainsi que les points faibles de nos concurrents directs dont les informations ont été recueillies lors de notre étude de marché. Nous parlerons des startups qui ont développé des logiciels de gestion avec la technologie SAAS.

- **Mercator:** Située en Belgique et au Luxembourg, cette startup regroupe 3 sociétés qui offrent une application de gestion et de comptabilité en ligne. Il est actif dans plusieurs pays et possède un important portefeuille de clients dans des secteurs très variés. Leurs forces: Ils possèdent beaucoup de capitaux; ils ont une gamme très variée de services en ligne sous-forme de module (gestion de magasin, gestion B2B, comptabilité, CRM, E-commerce, solution mobile). Leurs faiblesses: Le prix élevé de leurs services du fait qu'il faut acheter par module. Ils sont destinés aux entreprises possédant assez de moyens financiers. L'utilisation de leur application nécessite une certaine connaissance en gestion.
- **Gestan:** Située en France, la startup a conçu un logiciel desktop ou on-premise qui a été téléchargé plus de 400 mille fois. Depuis quelque temps, elle est passée au cloud avec une application SAAS de gestion d'entreprise et de facturation. Ils possèdent un important portefeuille de clients dans plusieurs pays d'Europe et d'Afrique. Leur force: Logiciel desktop qui a déjà fait ses preuves dans plusieurs pays avec une marque déjà connue. Leur faiblesse: L'accessibilité à leur service sur le cloud est assez difficile et demande une certaine expertise.
- **Accounteer:** Située en Flandres, la startup constituée en 2015 a lancé depuis peu une application de comptabilité et de facturation. Elle se focalise plus sur le marché africain où elle est très présente dans les pays anglophones. Au Nigéria, elle est l'application de gestion la plus utilisée par des milliers d'entreprises. Pour avoir participé à sa conception et commercialisation, nous pouvons aisément énumérer ses forces et faiblesses. Parmi ses forces, l'application est facile à utiliser quel que soit le type d'utilisateur. La société a bénéficié de plusieurs financements de la région flamande, crowdfunding et autres participations. Ses faiblesses: elle est limitée à la création et envoi des factures et une comptabilité sommaire.

### SWOT

#### Nos forces

- **Une connaissance du domaine:** Avec plus de 14 ans d'expertise dans le secteur informatique et plusieurs années de gestion de cabinet comptable, nous mettons nos compétences pour accompagner les PME dans la réalisation de leurs objectifs.
- **Un outil simple et facile à utiliser:** Nous avons développé une application qui répond directement au besoin de son utilisateur afin de lui permettre de ne s'occuper que de la croissance de son entreprise. Les remarques des utilisateurs de nos logiciels desktop nous ont permis de concevoir un outil adapté aux PME.
- **Un excellent rapport qualité-prix:** Avec plusieurs modules intégrés, nous offrons à l'utilisateur la possibilité d'avoir des instruments d'une bonne gestion à moindre coût.

#### Nos faiblesses

- **Des moyens financiers limités:** L'ensemble de nos applications ont été développées sur fonds propres. Cependant, le marché du numérique nécessite un investissement important en terme de promotion et développement.



## LA CLIENTELE

### Descriptif des principaux clients

Actuellement, KEDIS Online est en phase de pré-lancement. Nous avons demandé à nos clients qui utilisent nos applications on-premise ou desktop de la tester afin de prendre en compte leurs différentes remarques avant son lancement. Notre souhait est que nos produits et services soient adaptés aux exigences des clients.

Cependant depuis 2015, nous avons lancé des logiciels desktop (KEDIS Resto, KEDIS Vente et KEDIS Compta) sur le marché. En fonction du nombre de téléchargement (plus de 15 milles fois) nous avons constitué une base de données des clients. Certains clients ont échappé à notre contrôle du fait de la défaillance du système de sécurisation des licences qui était facile à contourner. D'où en 2016, nous avons suspendu la vente de ces applications pour se concentrer au développement de KEDIS Online et améliorer leur sécurité.

Nos clients sont repertoriés sur base de la zone géographique, du secteur d'activité, du nombre d'utilisateurs et des unités d'exploitation. En RD Congo, plusieurs grands restaurants et magasins de vente utilisent nos applications parmi lesquels nous pouvons citer:

- **Le balcon:** lounge club très hupé de la capitale situé à Kintambo et Bandal
- **Touche de piment:** restaurant situé en ville
- **Quick Poulet:** restaurant situé en ville
- **Bistrot le hall:** restaurant situé en ville
- **New Mac Center:** hôtel et restaurant situé à Kasa-Vubu
- **B chic mode:** magasin de vêtement situé à l'hôtel du fleuve en ville
- **Elysium:** magasin de vêtement situé au mall shhopping premier en ville
- **Maximos:** magasin de cigares situé en ville
- **Massive:** magasin de luminaires situé en ville
- **I Food:** supermarché situé en ville

### La stratégie clients

(Nombre potentiel de clients, type de clientèle, habitudes de consommation )

En 2016, nous avons lancé une campagne publicitaire sur les réseaux sociaux avec un de nos concurrents actuels, Accounteer, dans laquelle nous présentions leur application en ligne conjointement avec nos logiciels desktop. L'application en ligne attirait plus d'une centaine de connexion par jour tandis que les téléchargement des logiciels on-premise d'une dizaine sur toute l'Afrique. Au bout de 3 mois, près de 7000 clients ont pu souscrire à l'application en ligne contre une centaine pour les logiciels desktop. Nous avons compris que les applications en ligne, en Afrique, attire plus de clients que les logiciels on-premise ou desktop.

Ceci traduit les habitudes des clients potentiels. Les statistiques ont démontré que plus de 900 millions de téléphones portables sont vendus chaque année en Afrique. C'est deux fois supérieur à l'Europe occidentale et l'Amérique. Avec Internet, et particulièrement l'avènement des réseaux sociaux, nous remarquons l'émergence d'un nouveau type d'entrepreneurs; ceux qui sont régulièrement connectés à Internet. C'est eux notre cible principale.

Nous voulons donc, pour 2019 grâce à un marketing intense, atteindre plus de 1 millions de personnes et transformer au moins 10.000 entrepreneurs en utilisateurs de notre application en ligne KEDIS Online. Notre souhait est de leur offrir un service de qualité, dans une plateforme de travail conviviale. Nous visons spécialement les startups, les prestataires de service (cabinet comptable, avocat, architecte...), les commerçants de détails et en gros, les restaurants, les e-commerces.

### La stratégie clients-revendeurs

Pour accompagner au mieux les utilisateurs, il est important d'offrir un service de proximité. Bien qu'Internet rapproche les gens, les clients désirent aussi localiser les fournisseurs de services auxquels ils souscrivent. Cela augmente la confiance de l'utilisateur. C'est ce qui ressort de notre étude de marché. Ainsi depuis 2016, nous avons développé un réseau de revendeurs dans plusieurs pays avec qui nous avons signé un contrat de partenariat. Ils achètent des licences d'utilisation de nos applications pour ensuite les revendre à leurs clients.

Parmi nos clients-revendeurs, nous avons:

- **Belgique:** Kiba Solutions Sprl: 17, rue des Fripiers à 1000 Bruxelles. Représentant: Monsieur Papy Kembekesa
- **Bénin:** Group Afrikanld Sarl: 13076, avenue de la Francophonie à Cotonou. Représentant: Monsieur Ayih Sitou AJAVON  
Monieur Patrice Amossou: Carré 3100 J Agla, Cotonou
- **Bourkina Faso:** Meryse Technology: 09 BP 292 OUAGA 09, Ouagadougou. Représentant: Monsieur Charles SOW
- **Comores:** Monsieur Omar MOHAMED: BP 1003 Morini 98122
- **Congo Brazza:** DM Records à Brazzaville. Représentant: Dieu Merci Ngoma
- **Congo (République démocratique):** Best buy technology: Centre ville Kinshasa. Représentant: Chadi Beydoun
- **Guinée Conakry:** EASY LINK GUINEA: Kissosso, Conakry. Représentant: Monsieur Thierno Ibrahima DIALLO  
SOFICA SARL: Madina, avaria centre commercial N'diaré Commune de Matam, Conakry. Représentant: Monsieur Mamadou Alpha DIALLO

## LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

### La stratégie des prix

Pour pénétrer rapidement le marché, nous avons opté de commercialiser un produit qui fournit un meilleur rapport qualité-prix. Par rapport à nos objectifs de vente, nous avons défini une politique commerciale claire en tenant compte des besoins réels des clients. C'est aussi dans le but de développer notre image et attirer de nouveaux clients. Tout en prenant en considération ceux fixés par nos concurrents par rapport aux services qu'ils proposent, nos tarifs sont basés sur nos services, la garantie sécuritaire, les mises à jour ainsi que les frais de notre hébergeur sur le cloud. Ainsi, nous proposons un abonnement gratuit pour les très petites entreprises, c'est-à-dire ceux qui font moins de 10 opérations par mois (soit moins de 10 factures de vente émises ou moins de 10 enregistrements des achats, dépenses, ventes...). Pour les entreprises qui n'ont qu'une seule unité de production et un seul utilisateur, nous facturons l'abonnement à 10\$/mois. Pour ceux qui gèrent plusieurs points de vente et ont un nombre illimité d'utilisateurs, leur coût d'abonnement à nos services est de 25\$/mois. Une réduction de 10% est prévue pour l'utilisateur qui souscrit un abonnement annuel.

Nous envisageons aussi diverses promotions pour attirer encore plus de clients et les fidéliser telles qu'un mois gratuit pour les nouveaux utilisateurs ou une remise de 10% sur la prochaine facture au client qui parraine un nouvel utilisateur.

### La stratégie marketing

En tant que startup, notre marketing est plus focalisé sur le digital et l'inbound. Nous avons défini une stratégie marketing avant et après le lancement de notre application. Notre stratégie avant le lancement consistait à:

- **définir notre cible:** Comme indiqué ci-haut, notre application est destinée aux entreprises spécialement aux PME. Nous fournissons un service B2B. Pour cela, nos cibles sont principalement les startups, les prestataires de service (cabinet comptable, avocat, architecte...), les commerçants de détails et en gros, les restaurateurs, les e-commerces. Nous avons évoqué, dans la partie clientèle, leur comportement et leur situation géographique.
- **référencer notre site web:** Pour chacune de nos pages, nous avons soigneusement inséré des titres pour que les utilisateurs se retrouvent aisément. Aussi, à partir de notre nom de domaine (kedisonline.com), nous avons placé des mots-clés pour être pris en compte facilement par les moteurs de recherche.
- **créer une landing page ou page d'atterrissage:** Nous avons créé spécialement une page qui appelle à l'action dans le but de transformer les visiteurs de notre site à des prospects puis à des clients. Cette page résume l'ensemble des services contenus dans l'application et comporte un formulaire d'inscription.
- **construire une communauté sur Facebook:** Nous avons construit une communauté qui nous suit sur Facebook. Pour une startup, il est important de faire connaître sa marque via les réseaux sociaux. Nous avons atteint actuellement près de 8000 fans répartis dans plusieurs pays d'Afrique et d'Europe.

Notre stratégie après le lancement consiste à favoriser:

- **une campagne de relation presse:** La presse est un élément incontournable dans la promotion d'un produit ou service. Nous établissons une liste des blogs spécialisés dans la technologie et d'autres sites susceptibles d'être intéressés par notre concept pour nous accompagner pendant et après le lancement.
- **la création d'un blog sur notre site web:** Les avantages d'avoir un blog sont multiples. Il permet de tenir les utilisateurs informés sur les nouveautés de l'application ou des informations nécessaires à leur activité. Aussi attirer de nouveaux utilisateurs en insérant dans les articles des appels à l'action pour se connecter.
- **la communication sur les réseaux sociaux:** Malgré le fait d'avoir construit une communauté sur Facebook, il est important de la maintenir connectée sur la page en l'alimentant quotidiennement par des articles, des nouveautés, des offres, des feedbacks des clients... bref les différentes activités de l'entreprise.
- **la publicité payante:** Pour garder une visibilité permanente sur Internet, nous envisageons sponsoriser des annonces ciblées quotidiennement sur des plateformes telles que Facebook, Google Adwords ou LinkedIn... Aussi afficher des bannières sur des sites à forte audience par rapport à nos cibles.
- **des campagnes emailing:** Les données recueillies lors de la connexion à KEDIS Online entre autres les E-mails et les numéros de téléphone nous permettront de garder un contact permanent de proximité avec nos clients. Nous pourrions ainsi envoyer des offres par mail ou autre messagerie (SMS, Whatsapp...).

### La stratégie de communication

Avant d'établir notre stratégie marketing, nous avons défini une politique de communication qui devra accompagner nos actions. Elle tient compte de certains éléments dont:

- **nos cibles:** Leur préférence, l'espace géographique dans lequel elles sont situées, leur comportement et habitude sont déterminants pour mener des actions à impact palpable.
- **nos objectifs:** Nous visons à atteindre 1 million de personnes grâce à notre stratégie marketing et avoir un engagement quantifiable de 10.000 clients pour l'année 2019.
- **nos messages:** Le choix de nos messages publicitaires fait aussi l'objet de notre stratégie de communication. Nous voulons un message simple et qui accroche nos cibles.
- **le choix des médias:** Notre communication se fait essentiellement en ligne. Nous n'excluons pas de recourir à d'autres types de médias pour assurer notre promotion.

En fonction des moyens, nous pourrions nous faire assister par une entreprise spécialisée dans la communication et le marketing digital.

### Le partenariat

Pour développer une startup, des connexions avec d'autres entités sont importantes. Elles permettent de créer une chaîne de valeur et des échanges de procédés et d'expertises utiles à chacun. En fonction de notre segment et des services que nous proposons, nous avons ciblé des potentiels partenaires qui pourront assurer notre promotion:

- **les incubateurs:** ce sont des structures d'accompagnement des projets de création d'entreprise. Un partenariat avec elles est bénéfique pour chacun de nous du fait que nous proposons un outil de gestion qu'ils peuvent conseiller à leurs clients. Aussi, cela leur assurera un suivi permanent de leurs activités.
- **les banques:** Les banques offrent de plus en plus à leur client des services en ligne pour la gestion de leurs comptes. Un partenariat avec une institution financière nous est utile du fait que nos utilisateurs mutuels peuvent importer leurs extraits et permettre la réconciliation avec les soldes ouverts des clients ou fournisseurs.
- **les entreprises de télécom:** Les services de paiements mobiles sont de plus en plus proposés par des opérateurs téléphoniques. Un échange d'API peut être bénéfique à nos clients mutuels pour apurer les factures ouvertes des utilisateurs de nos applications et contrôler la trésorerie liée au mode de paiement mobile.
- **les comptables:** ils gèrent un portefeuille client. Très souvent, ils font face à des difficultés de réception des documents à temps, nécessaires à leur travail de la part de leurs clients. Avec notre outil, ils peuvent avoir accès aux factures émises par ceux-ci et contrôler leur gestion pour les conseiller efficacement.
- **les développeurs:** Ils conçoivent des applications ou des modules qui apportent des plus-values à ceux existant déjà. Nous pensons mettre à disposition dans notre plateforme une passerelle qui permette à des développeurs de développer leur module et l'associer aux nôtres.
- **les revendeurs:** ce sont des personnes en quête de bonnes affaires. Nous proposons une formule qui leur permettra de toucher une commission pour chaque apport de nouveaux clients.
- **les administrations fiscales:** L'argent échappe au fisc souvent parce qu'il n'a pas le contrôle des recettes réelles générées par ses assujettis. Aujourd'hui, avec la digitalisation des factures, l'administration fiscale peut suivre la traçabilité des factures émises jusqu'à l'encaissement effectif.

**II. PARTIE FINANCIERE**

DETAIL DES INVESTISSEMENTS

ELEMENTS INCORPORELS60.500

Fonds de commerce	60.000
Frais d'établissement (Droit d'enregistrement, honoraires notaire, frais d'acte, frais d'agence)	500

MATERIEL8.000

Matériel informatique	8.000
-----------------------	-------

AGENCEMENTS8.500

Mobiliers divers	3.000
Frais d'aménagement	5.500

FONDS DE ROULEMENT23.000

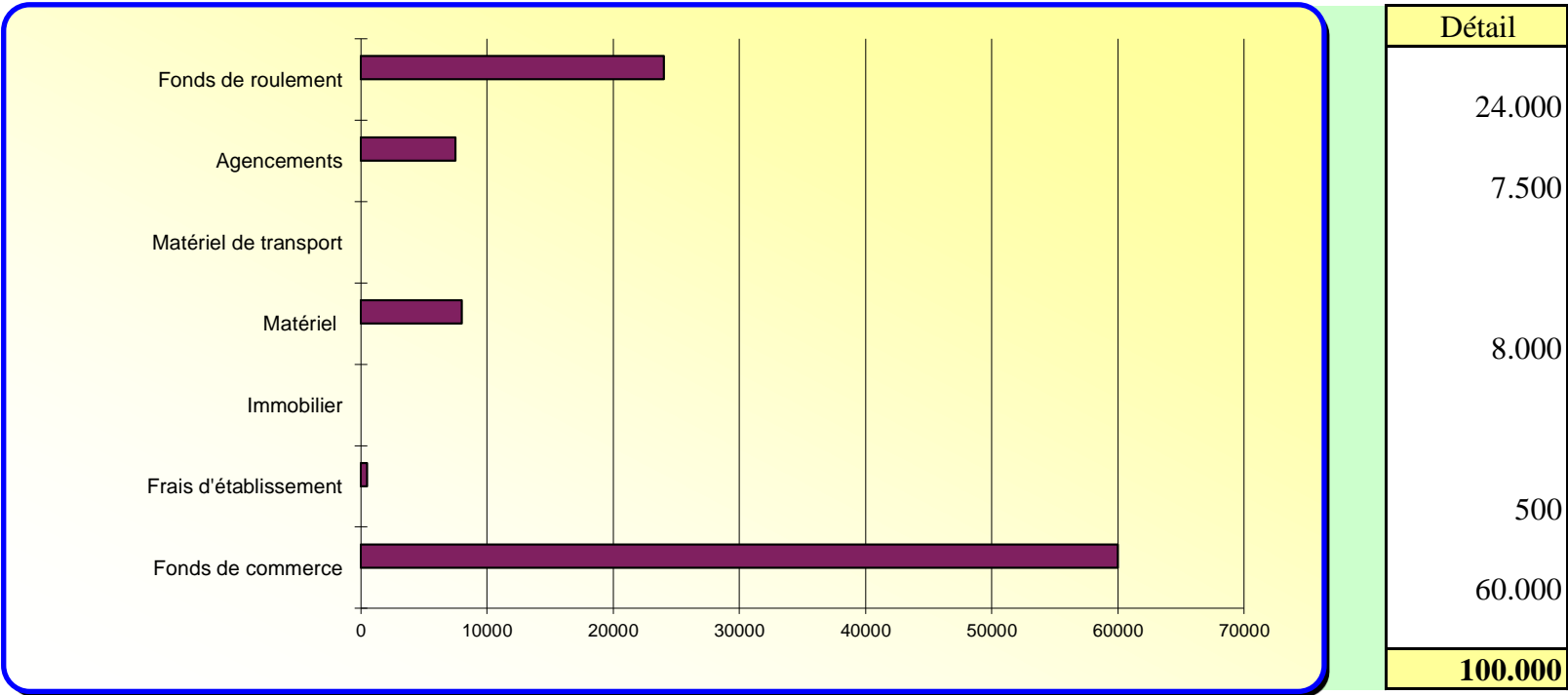
	Besoins	Ressources
Clients	29.000	
Stocks	0	
Fournisseurs		0
Charges sociales		2.600
Salaires		3.200
	29.000	5.800
Besoins nets	23.000	

Sobec	TOTAL HT	100.000
-------	----------	---------

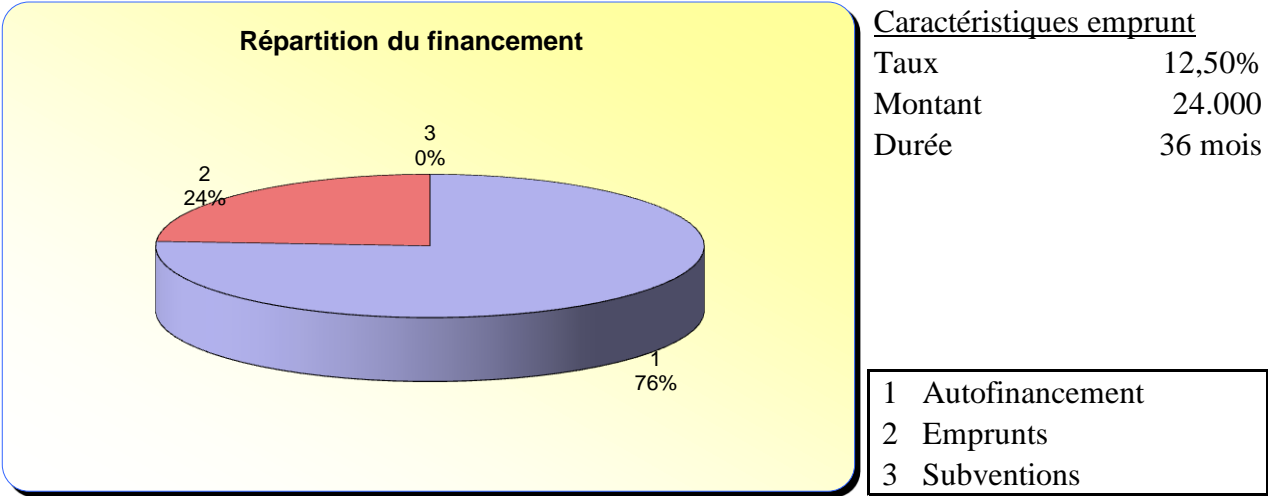
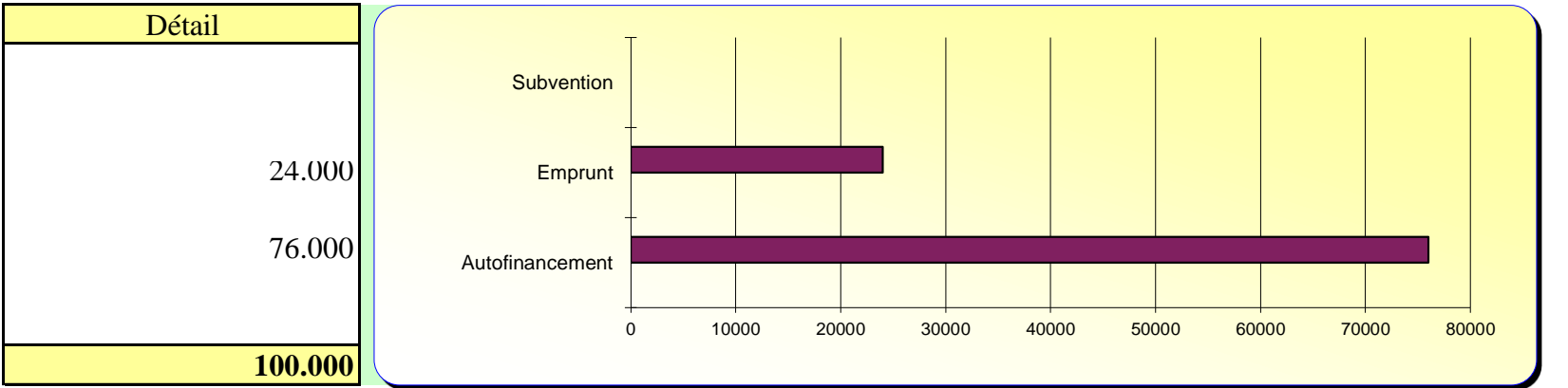


INVESTISSEMENT - FINANCEMENT

Investissement



Financement



BUDGET DES FRAIS GENERAUX

Autres achats et charges externes		La progression globale de ce poste est estimée à :  <b>25,00%</b> Le second exercice, <b>20,00%</b> Le troisième exercice ( par rapport au 2ème )
Produits d'entretien	600	
Fournitures de bureau	1.800	
Transport	4.800	
Eau	900	
Electricité	1.200	
Petit équipement	900	
Maintenance logiciel	1.320	
Location immobilière	8.400	
Hebergement serveur	3.000	
Sous-traitance générale	24.000	
Honoraires	6.000	
Entretien et rép matériel	600	
Assurances biens loués	1.200	
Assurances RC	1.200	
Dons et pourboires	600	
Marketing et publicité	12.000	
Formations et missions	15.000	
Dinner d'affaires	1.800	
Téléphone, Fax, Internet	3.000	
Frais postaux	750	
Interimaire - Commerciaux	7.200	
Documentation générale	1.600	
Cotisations professionnelles	600	
Total	98.470	

Impôts et taxes	N	N+1	N+2
Taxes diverses	1.500	1.800	2.400
Impôts	3.000	15.000	30.000
Total	4.500	16.800	32.400

Frais financiers	N	N+1	N+2
Autres frais financiers	0	0	0
Intérêts sur emprunt	2.600	1.700	600
Total	2.600	1.700	600

BUDGET DES FRAIS DE PERSONNEL

Personnel salarié

Poste	Nombre	Salaire brut	% charges	Charges	Total N
Assistant administratif	1	4.800	45,0%	2.200	7.000
Comptable	1	6.000	45,0%	2.700	8.700
Marketing	1	6.000	45,0%	2.700	8.700
Informaticiens	3	25.200	45,0%	11.300	36.500
Totaux		42.000		18.900	60.900

Poste	Total N+1
Assistant administratif	7.200
Comptable	9.000
Marketing	9.000
Informaticiens	37.600
Total	62.800

Poste	Total N+2
Assistant administratif	7.400
Comptable	9.300
Marketing	9.300
Informaticiens	38.700
Total	64.700

Dirigeants

	N	N+1	N+2
Cotisations sociales personnelles	3.500	44.500	86.300

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Chiffre d'affaires HT		300.000	
Achats revendus marchandises		0	%
<b>Marge brute</b>		<b>300.000</b>	<b>100,0</b>
<i>Taux de marge brute</i>		<i>100,0%</i>	
Charges externes		98.470	32,8
Impôts et taxes		4.500	1,5
Charges de personnel		64.400	21,5
dont personnel salarié	60.900		
dont cotisations exploitant	3.500		
Frais financiers		2.600	0,9
Amortissements		14.900	5,0
<b>Total des charges</b>		<b>184.870</b>	<b>61,6</b>
<b>Résultat courant</b>		<b>115.130</b>	<b>38,4</b>
Prélèvements privés		-60.000	
Remboursement capital emprunt		-7.000	
Rappel amortissements		14.900	
<b>Trésorerie</b>		<b>63.030</b>	



BUDGETS PREVISIONNELS N+1/N+2

	2ème exercice	%	3ème exercice	%
Chiffre d'affaires global	375.000		562.500	
Achats revendus marchandises	0		0	
Marge brute	375.000	100,0	562.500	100,0
Charges externes	123.100	32,8	147.700	26,3
Impôts et taxes	16.800	4,5	32.400	5,8
Charges de personnel	107.300	28,6	151.000	26,8
Frais financiers	1.700	0,5	600	0,1
Amortissements	14.900	4,0	14.900	2,6
Total des charges	263.800	70,3	346.600	61,6
Résultat courant	111.200	29,7	215.900	38,4
Prélèvements privés	-60.000		-60.000	
Remboursement capital emprunt	-8.000		-9.000	
Rappel amortissements	14.900		14.900	
Trésorerie	58.100		161.800	

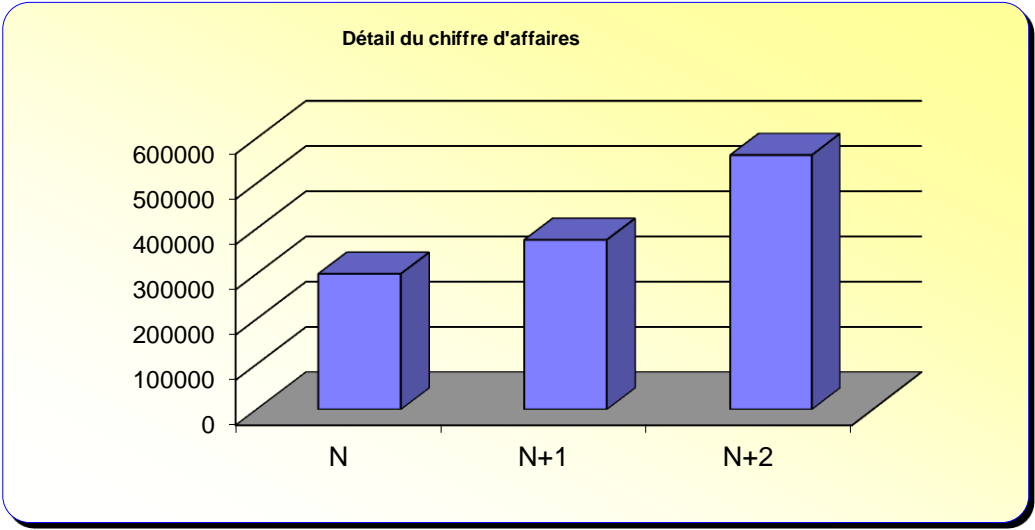
Vente et marge

Ventes

Nous prévoyons un chiffre d'affaires HT pour le premier exercice de 300.000 \$

L'évolution retenue pour les exercices suivants est :

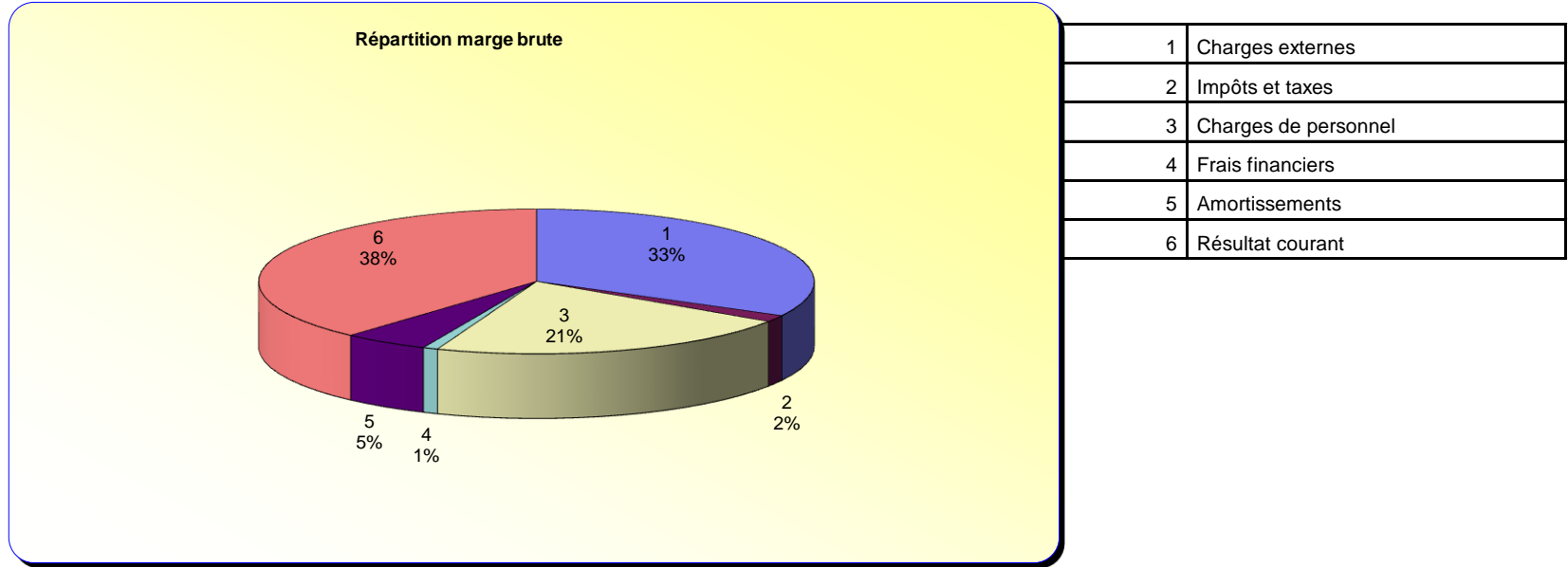
	Ventes
Exercice N +1	25,00%
Exercice N +2	50,00%



Le coefficient de pondération de nos ventes

janv-19	6,14%
févr-19	6,68%
mars-19	9,76%
avr-19	7,30%
mai-19	5,39%
juin-19	7,31%
juil-19	11,15%
août-19	5,94%
sept-19	13,01%
oct-19	13,42%
nov-19	5,97%
déc-19	7,93%

Marge brute



Suivi de la trésorerie

LIBELLES	janv-19 Prévisions	févr-19 Prévisions	mars-19 Prévisions	avr-19 Prévisions	mai-19 Prévisions	juin-19 Prévisions
Trésorerie initiale	24.000	4.300	3.100	3.400	13.000	15.200
Encaissements	0	21.400	23.200	34.000	25.400	18.800
Encaissements clients	0	21.400	23.200	34.000	25.400	18.800
Décaissements	19.700	22.600	22.900	24.400	23.200	22.300
Achats revendus	0	0	0	0	0	0
Frais généraux	8.600	8.600	8.600	8.600	8.600	8.600
Salaires nets	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700
Charges sociales	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300
Retrait	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Cotisations exploitant	300	300	300	300	300	300
Remb. emprunts	800	800	800	800	800	800
TVA brute	0	2.900	3.200	4.700	3.500	2.600
Constitution stock	0	0	0	0		
Trésorerie finale	4.300	3.100	3.400	13.000	15.200	11.700
<u>Rappels ( montants HT )</u>						
Chiffre d'aff prévu HT	18.420	20.040	29.280	21.900	16.170	21.930
Encaissements HT	0	18.420	20.040	29.280	21.900	16.170

Achats prévus	0	0	0	0	0	0
Décaissements	0	0	0	0	0	0

Suivi de la trésorerie

LIBELLES	juil-19	août-19	sept-19	oct-19	TOTAL	
	Prévisions	Prévisions	Prévisions	Prévisions	10 mois	1 an
Trésorerie initiale	11.700	13.900	27.600	25.700		
Encaissements	25.400	38.800	20.700	45.300	253.000	
Encaissements clients	25.400	38.800	20.700	45.300	253.000	
Décaissements	23.200	25.100	22.600	25.900	231.900	
						1 an
Achats revendus	0	0	0	0	0	0
Frais généraux	8.600	8.600	8.600	8.600	86.000	102.970
Salaires nets	2.700	2.700	2.700	2.700	27.000	32.800
Charges sociales	2.300	2.300	2.300	2.300	23.000	28.100
Retrait	5.000	5.000	5.000	5.000	50.000	60.000
Cotisations exploitant	300	300	300	300	3.000	3.500
Remb. emprunts	800	800	800	800	8.000	9.600
TVA brute	3.500	5.400	2.900	6.200	34.900	
Constitution stock					0	
Trésorerie finale	13.900	27.600	25.700	45.100		
<u>Rappels ( montants HT )</u>						
Chiffre d'aff prévu HT	33.450	17.820	39.030	40.260		258.300
Encaissements HT	21.930	33.450	17.820	39.030		218.040

Achats prévus	0	0	0	0		0
Décaissements	0	0	0	0		0



Evolution de la trésorerie

